

Seat No. : _____

ZN-127

May-2014

B.Com. (Sem.-II)

**Core Elective (102) : Marketing
(Personal Selling)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (અ) વેચાણના પ્રકારો કયા કયા છે તે સમજાવો. 6
અથવા
જાહેરાત અને વ્યક્તિગત વેચાણનો તફાવત સ્પષ્ટ કરો.
(બ) સેલ્સમેનના પ્રકારો જણાવો. 4
અથવા
વ્યક્તિગત વેચાણનાં કોઈપણ પાંચ લક્ષણો સમજાવો.
(ક) વ્યક્તિગત વેચાણ (ફરતા સેલ્સમેન)નાં કાર્યો ચર્ચો. 4
અથવા
વ્યક્તિગત વેચાણ કારકિર્દીનું મહત્વ સમજાવો.
2. (અ) વેચાણકળાનું મહત્વ સમજાવો. 6
અથવા
ખરીદનાર અને વેચનારની જોડી વિશે ટૂંકનોંધ લખો.
(બ) સેલ્સમેન ગ્રાહકોના ખરીદ આશયો કઈ રીતેથી જાણી શકે ? 4
અથવા
સફળ સેલ્સમેનને પેદાશ કે વસ્તુ માટે કેવા પ્રકારનું જ્ઞાન હોવું જરૂરી છે તે જણાવો.
(ક) સેલ્સમેનના સામાજિક ગુણો કયા કયા છે તે સમજાવો. 4
અથવા
ખરીદીના હેતુ પ્રમાણે ગ્રાહકોના પ્રકારો દર્શાવો.
3. (અ) વૈજ્ઞાનિક વેચાણ પ્રક્રિયા સમજાવો. 6
અથવા
સેલ્સમેન દ્વારા વ્યક્તિગત વેચાણ અંગેના મૂળભૂત પગલાંઓની ચર્ચા કરો.

(બ) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત મેળવવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 4

સેક્સમેને સંભવિત ગ્રાહકો પાસેથી કઈ માહિતી એકત્રીત કરવી પડે છે ?

(ક) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત વખતે સેક્સમેને કયા મુદ્દા ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ ? 4

અથવા

સંભવિત ગ્રાહકોની પસંદગીની પદ્ધતિઓમાંની ઠંડા પ્રચારની પદ્ધતિ અને જાહેર પ્રદર્શન પદ્ધતિ સમજાવો.

4. (અ) ગ્રાહકોના વાંધાના પ્રકારો સમજાવો. 6

અથવા

વાંધાઓના જવાબ આપતી વખતે સેક્સમેને કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખવા જોઈએ ?

(બ) આદર્શ વેચાણ સમાપન વિશે સમજૂતી આપો. 4

અથવા

વેચાણ પછીની સેવાઓ વિશે ટૂંકનોંધ લખો.

(ક) વાંધાઓના જવાબ આપતી પદ્ધતિ પૈકી પ્રત્યક્ષ ઈન્કારની પદ્ધતિ તેમજ પરોક્ષ ઈન્કારની પદ્ધતિ ચર્ચો. 4

અથવા

વેચાણ સમાપનની નિષ્ફળતાનાં કારણો કયા કયા છે તે જણાવો.

5. નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો : (ગમે તે સાત) 14

(1) વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ આપો.

(2) વ્યક્તિગત વેચાણમાં સેક્સમેનને મળતાં બિન આર્થિક લાભો જણાવો.

(3) વેચાણકળા કોને કહેવાય ?

(4) ગ્રાહકોના મુખ્ય ખરીદ આશયો કયા કયા હોય છે ?

(5) સંભવિત ગ્રાહક એટલે શું ?

(6) વેચાણ પ્રક્રિયા માટે પાયાની બાબતો કઈ છે ?

(7) વેચાણ સમાપનની કોઈપણ બે પદ્ધતિઓના નામ જણાવો.

(8) ગ્રાહકોએ સેક્સમેન સમક્ષ રજૂ કરેલા વાંધાઓનો જવાબ ક્યારે આપી શકાય ?